

Projeto	Criado Por	Data	Versão
ColabHUB	Daniel, Diego, Gustavo Martins, Gustavo Polcarpo e Leonardo	14/10/2025	1.0

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas de Tecnologia (doações)</li> <li>• Provedores de Hospedagem</li> </ul> <p>• Escolher parceiros que possam ajudar sem gastar muito.</p> <p>• Priorizar parcerias que tragam reputação ou acesso ao público certo.</p> <p>• Fortalecer parcerias com empresas que se mostraram interessadas na pesquisa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Networking</li> <li>• Conveniência</li> <li>• Colaboração</li> <li>• Estudo</li> </ul> <p>• Mostrar rapidamente como o projeto ajuda a colaborar.</p> <p>• Garantir que o valor seja claro e percebido por quem mais importa.</p> <p>• Reforçar os benefícios mais valorizados pelos usuários na pesquisa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Website</li> <li>• Redes Sociais</li> <li>• Aplicativo Móvel</li> </ul> <p>• Explicar fácil como usar e responder dúvidas rapidamente.</p> <p>• Criar formas de manter contato frequente e útil com usuários.</p> <p>• Investir em comunicação nos canais que os usuários preferem.</p>
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolvimento da Plataforma</li> <li>• Promoção da Plataforma nos Canais</li> <li>• Busca por Parceiros</li> </ul> <p>• Sempre melhorar o site e deixar tudo fácil de usar.</p> <p>• Planejar atividades que realmente tragam retorno e usuários ativos.</p> <p>• Priorizar atividades que os usuários consideraram mais úteis na pesquisa.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Google Adwords</li> <li>• Facebook Ads</li> <li>• Email Marketing</li> <li>• Afiliados (Influenciadores)</li> <li>• Social Orgânico</li> <li>• Blog</li> </ul> <p>• Divulgar em lugares que estudantes e desenvolvedores realmente usam.</p> <p>• Usar canais com melhor custo-benefício e engajamento real.</p> <p>• Fortalecer os canais que tiveram maior aprovação pelos usuários.</p>
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aquisição de Equipamentos</li> <li>• Equipe de desenvolvimento</li> <li>• Contratação de Servidor</li> <li>• Compra de Domínio</li> <li>• Verba para Marketing</li> </ul> <p>• Usar serviços gratuitos ou baratos no começo para economizar.</p> <p>• Garantir recursos suficientes para não travar o projeto antes do lançamento.</p> <p>• Priorizar recursos que facilitaram experiências positivas identificadas na pesquisa.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programadores</li> <li>• Decisores</li> <li>• Empreendedores</li> <li>• Empresas</li> </ul> <p>• Começar focando em estudantes e pequenos empreendedores.</p> <p>• Focar em clientes que podem se tornar referência ou divulgar o projeto.</p> <p>• Direcionar esforços para os segmentos que mostraram maior interesse.</p>
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospedagem</li> <li>• Domínio</li> <li>• Marketing</li> <li>• Manutenção</li> <li>• Serviços Externos (API de pagamentos, Integração com repositórios, etc...)</li> </ul> <p>• Ficar de olho nos gastos e cortar o que não for essencial.</p> <p>• Avaliar se os custos podem ser reduzidos sem prejudicar o projeto.</p> <p>• Usar a pesquisa para justificar investimentos estratégicos.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impulsionar Projetos</li> <li>• Anúncio de Empresas Parceiras</li> <li>• Patrocinadores</li> </ul> <p>• Pensar em cobrar planos simples depois que o projeto crescer.</p> <p>• Explorar maneiras de gerar receita desde cedo sem assustar os usuários.</p> <p>• Priorizar fluxos de receita que o público demonstrou interesse real.</p>

**Legenda:**  
Vermelho = Primeira validação   
 Azul = Segunda validação   
 Verde = Terceira validação